

"Aujourd'hui, se lancer dans la création d'un ERP propriétaire est impossible"

Positionné sur les ERP pour petites et moyennes entreprises, Tiny ERP fait figure de jeune pousse sur un marché de l'ERP Open Source en plein devenir.

01 Février 2006 JDN Solutions. Pourquoi avoir fondé une société éditrice de logiciels libres positionnée sur le marché très concurrentiel de l'ERP ?

Fabien Pinckaers. Je fais de l'Open Source depuis sept ans environ, date à laquelle j'ai créé ma première société. Il s'agissait à l'origine d'une société de services en logiciels libres très axés sur le développement.

Nous réalisons pour divers clients des solutions de gestion de contenu, d'e-commerce ou de comptabilité. J'ai choisi à l'époque les logiciels libres car cela correspondait à ma passion du développement.

Depuis un an environ, cette société a presque exclusivement une activité d'éditeur et nous nous sommes recentrés sur l'activité ERP. Le logiciel Tiny ERP est en fait un produit créé il y a 5 ans mais que nous venons seulement de rendre disponible au téléchargement, il y a 12 mois. Il remplit toutes les fonctions standards d'un ERP, à savoir la gestion de production MRP et MRP2, la gestion de stocks, des centrales d'achat et des entrepôts, la comptabilité générale, analytique et budgétaire.

Nous intégrons même des modules de gestion des services, de projets, des achats, des ventes, des ressources humaines et du marketing. C'est avant tout un produit qui se veut souple, ce qui nous permet de cibler des marchés très spécifiques. A ce titre, nous équipons par exemple des huissiers de justice en Belgique.

Comment allez-vous attaquer ce marché face à des géants comme Oracle, SAP ou Microsoft ?

Aujourd'hui, se lancer dans un ERP propriétaire est impossible car le marché des ERP fait face à une concurrence féroce entre des acteurs à gros moyens. Il est d'autant plus difficile de s'y introduire qu'il faut en moyenne cinq ans de recherche et développement pour construire un ERP.

Or, dans cinq ans, les prix auront certainement baissé en raison de cette concurrence. Enfin, il est très difficile de se faire connaître sur ce marché. De ce côté là, le logiciel libre aide beaucoup à la promotion du produit puisqu'il est gratuit et disponible à tous.

Nous ciblons les PME de 5 à 300 salariés principalement. Nous sommes capables de faire plus, nos partenaires intégrateurs le font d'ailleurs. Mais les grands acteurs ne sont pas forcément les plus rentables pour nous car ils nécessitent davantage d'adaptations et de travail.

Où en est aujourd'hui votre réseau de distributeurs ?

Tiny ERP compte un réseau de 15 revendeurs en France, à 50% SSII et 50% SSLL.. C'est un réseau que nous avons monté il y a six mois seulement. Par comparaison, SAP compte 50 partenaires en France.

Fin 2006, nous avons pour objectif d'atteindre un réseau de 80 intégrateurs présents en France, Belgique, Suisse, Espagne, Canada / Québec. Pour ces différents marchés, le produit a été traduit en 16 langues.

Dans quelles distributions Tiny ERP est-il présent ?

Sur les systèmes Debian, Fedora et Gentoo. Mandriva nous a également contacté à ce sujet.

Quel est la typologie de vos clients actuels ?

A 80%, ce sont des utilisateurs Windows. Nous avons même un client qui vient de choisir Tiny ERP pour un environnement Mac OS. Chez les grands comptes, nous avons été choisi par Costes, une chaîne d'hôtels de luxe qui compte 1 800 employés, la ferme SART soutenue par Leclerc - pour lequel nous

En savoir plus

► [Maturité des solutions Open Source : les méthodes des SSII](#)

► [Dossier ► Logiciels libres / Open Source](#)

“ En 6 mois, nous avons monté un réseau de 15 revendeurs en France ”

équiperons à terme 300 magasins - ou par le cabinet d'expert comptable de Difra. Dans le cas de la ferme SART, notre travail est validé par un consultant IBM payé par Matthieu Leclerc.

Nous comptons principalement des références dans le secteur pharmaceutique et chimie, dans les services, l'agroalimentaire et les grandes et moyennes surfaces. Nous pouvons nous adresser à des secteurs aussi particuliers grâce à nos partenaires qui se chargent de vendre et d'intégrer notre solution.

“ Pour notre client SART, le travail est validé par un consultant IBM”

Nos équipes ne sont pas formées aux spécificités de l'agro-alimentaire mais comme nos partenaires connaissent leurs clients, ils nous font part de leurs besoins et nous nous adaptons.

Qu'en est-il des procédés de normalisation ?

C'est un travail fait à la demande des clients. Nous sommes ainsi en phase de normalisation ISO 9001. Nous ne sommes pas tellement concernés par les normes telles que IAS / IFRS ou les lois de type Sarbanes-Oxley étant donné qu'elles s'appliquent principalement aux grands comptes.

Combien de contributeurs permanents comptez-vous sur le projet Tiny ERP ?

Une trentaine de contributeurs s'occupent aujourd'hui de la partie traduction et autant se chargent de l'aide au développement. La plupart sont des partenaires. A ce propos, nous allons lancer la semaine prochaine Tiny Forge, un programme chargé d'organiser le travail collaboratif sur Tiny ERP. Au total, une quarantaine de modules seront diffusés, sous la licence GPL qui est utilisée par le produit.

Un dernier mot sur l'avenir de la société ?

Actuellement nous sommes quatre employés et j'espère recruter huit personnes d'ici la fin avril pour répondre au mieux à toutes les demandes. Je précise que cette croissance est complètement auto-financée. Nous voulons également développer le réseau de partenaires et, d'un point de vue technique, travailler sur l'accessibilité et la simplicité d'intégration de la solution. Il faut réduire le coût d'installation de l'ERP pour le client.

» En savoir plus

► [Maturité des solutions Open Source : les méthodes des SSII](#)

📁 [Dossier](#) ► [Logiciels libres / Open Source](#)

[Yves DROTHIER, JDN Solutions](#)

Copyright 2005 Benchmark Group - 4, rue Diderot 92156 Suresnes Cedex, FRANCE

[Lancer l'impression](#)